

*Вестник Брестского государственного технического университета. 2004. №3*

такой комплексной системы внутрифирменного планирования особенно актуальной. Рассматривая вопросы формирования тактического плана предприятия, можно выделить следующие наиболее важные проблемы: согласование разделов плана, составляемых различными подразделениями (получение сбалансированного плана); комплексный учёт факторов, влияющих на план, текущие расчёты и корректировки планов при изменении внешней или внутренней ситуации; выявление оптимальных вариантов планов и т. д. Для решения этих проблем необходимо создание на производственных предприятиях комплексных систем внутрифирменного планирования, основанных на экономико-математической оптимизации максимального числа плановых расчётов.

В частности, при разработке производственной программы предприятия (раздел 1) предлагается использовать эконо-

мико-математическую модель многокритериальной оптимизации, при выполнении ресурсных расчётов (разделы 5,6,7) – матричную модель.

#### СПИСОК ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник / А.И. Ильин. – Мн.: Новое знание, 2001. – 635 с.
2. Обухова И.И., Грудницкая Н.А. Декомпозиционное планирование в социально-экономических организациях // Вестник Брестского государственного технического университета. – Экономика – 2002. – № 3 (15).
3. Царёв В.В. Внутрифирменное планирование. – СПб.: Питер, 2002. 496 с.

УДК 338.124.(476)

*Данилюк Д.А.*

## ИЗМЕНЕНИЯ В ОБОРОТНОМ КАПИТАЛЕ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ КРИЗИСА ОРГАНИЗАЦИИ

Для большинства белорусских предприятий, особенно государственной формы собственности, проблема эффективной деятельности сводится к проблеме выживания. Основная задача для них – это оставаться платежеспособными и сохранить безубыточность производства.

По результатам деятельности за январь 2004г. в Республике Беларусь 4.965 организаций, или 44,3% от общего числа, учитываемых в текущем порядке, были убыточными. Удельный вес убыточных организаций в Брестской области составил 45,3% (без учета организаций сельского хозяйства-47,5%), Витебской - 51,8% (45%), Гомельской - 50,5% (46,6), Гродненской - 40,7% (43,3%), Минской- 51,4% (50,5%), Могилевской области - 51,2% (49,7%), городе Минске - 24,2%. [1]

Таким образом, главным направлением деятельности промышленных предприятий можно назвать стремление к сохранению ликвидности и структуры капитала в размере, достаточном для продолжения процесса производства. В частности это касается оборотного капитала, а причина заключается в следующем.

Внеоборотные активы функционируют продолжительный период, приобретены организацией достаточно давно и, в подавляющем большинстве случаев, не являются причиной неплатежеспособности организации-должника. Организация, находящаяся в стадии кризиса, снижает объем производства продукции, сокращает численность работающих и, как следствие снижает загрузку оборудования.

Оборотные активы (в том числе и труд) формируют потребительские свойства товара, его эстетический вид, основную часть стоимости. Рынок видит только оборотные активы в составе приобретаемого товара. Отвергая товар на рынке, покупатель в первую очередь отвергает неэффективно использованные (по мнению покупателя) оборотные активы и труд работников. [2]

Под оборотным капиталом (его синоним в отечественном учете — оборотные средства) понимают мобильные активы предприятия, к которым относят фонд денежных средств, авансированный в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывности производства.

Оборотные средства можно охарактеризовать с разных позиций, однако основными характеристиками являются их

ликвидность, объем и структура.

Объем и структура оборотных средств в значительной степени зависит не только от потребностей производственного процесса, но и от воздействия случайных факторов. Поэтому принято подразделять оборотный капитал на постоянный и переменный.

В теории финансового анализа существуют две основные трактовки понятия «постоянный оборотный капитал»:

- часть денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, потребность в которых относительно постоянна в течении всего операционного цикла;
- минимум текущих активов, необходимый для осуществления производственной деятельности.

Категория переменного оборотного капитала отражает дополнительные текущие активы, необходимые в пиковые периоды или в качестве страхового запаса. [3]

При этом предприятие должно быть готово к тому, что при низком уровне оборотного капитала производственная деятельность не будет поддерживаться должным образом. Это может стать причиной возможной потери ликвидности, периодических сбоев в работе и низкой прибыли. При некотором оптимальном уровне оборотного капитала прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотных средств приведёт к тому, что предприятие будет иметь в распоряжении временно свободные, бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования, что повлечёт снижение прибыли.

В такой ситуации знаковым моментом является выделение базы обеспеченности предприятия оборотными средствами. В странах с рыночной экономикой наиболее оптимальным считается уровень оборотного капитала, при котором организация имела положительные результаты на протяжении нескольких лет. И если величина или структура оборотного капитала начинают отклоняться от этой базы, не связанные с изменениями в объеме производства, то необходимо проводить анализ текущих активов, выявлять факторы повлекшие отклонения и принимать меры по устранению возможных последствий и недопущению кризисной ситуации. Даже нормально развивающееся предприятие может иметь различные отклонения, которые быстро могут привести к

*Данилюк Денис Анатольевич, ассистент каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

нежелательному развитию и поставить под угрозу само существование организации.

Кризисное состояние многих организаций в условиях рынка естественно - не все оказываются способными выдерживать рыночную конкуренцию. Основная причина рыночной несостоятельности и кризиса – просчеты руководителей всех уровней. Следует отметить и низкий уровень менеджмента в организациях. До настоящего времени на предприятиях используются методы управления, хорошо отлаженные бывшей системой, что приводит в конечном итоге к кризису. Необходимо также отметить, что кризис это в первую очередь процесс, ограниченный во времени. Им можно управлять или удерживать в определенных границах.

Кризис означает, что организационная инерция к изменениям не позволяет компании быстро и решительно корректировать стратегию организации для внедрения инноваций. В интересах выживания, повышения устойчивости и адаптационной способности в меняющихся рыночных условиях предприятия должны целенаправленно проводить организационные изменения.

Само определение кризиса подразумевает внезапное возникновение новой проблемы, которую нелегко предсказать и устранить, поэтому их необходимо классифицировать.

Американский институт кризис-менеджмента выделяет два признака классификации кризисов: по причине их возникновения, а также по скорости их распространения.

На оборотный капитал в основном воздействуют те кризисные ситуации, которые носят экономический характер (по причинам их возникновения). Это отсутствие инвестиций для обновления материально-технической базы организаций, высокая стоимость кредитов банков, неэффективное использование имущества предприятий, потеря собственных оборотных средств и отсутствие возможностей для их восполнения и наращивания. Не менее губительными оказываются и внутренние причины. Это управленческие (высокий уровень коммерческих рисков, неэффективный финансовый менеджмент, плохое управление издержками производства), производственные (устаревшие и изношенные фонды, низкая производительность труда, высокие энергозатраты), рыночные (низкая конкурентоспособность продукции, зависимость от поставщиков и покупателей).

В зависимости от скорости распространения кризиса и его влияния на оборотный капитал можно выделить:

- Внезапный кризис. Сбой в деятельности организации, который наступает без предупреждения и может неблагоприятно повлиять на поведение работников, инвесторов, поставщиков и других заинтересованных лиц.

Основные причины внезапного кризиса: невыполнение договоров по поставкам ТМЦ контрагентами, возникновение просроченной дебиторской задолженности, грубые ошибки в работе планового отдела, принятие новых нормативных актов, негативно влияющих на производственно-финансовую деятельность организации....

- Тлеющий кризис. Обычно он вызван серьезной проблемой в бизнесе, с которой организация сталкивается впервые и не имеет отработанных мер противодействия. Это ведет к потерям в виде штрафов, пени и другие дополнительные затраты.

Основные причины тлеющего кризиса: внутренние проблемы организации (отсутствие опыта у персонала, высокая текучесть кадров), негативное воздействие со стороны государства и некоторых контрагентов (судебные процедуры), проблемы со сбытом продукции или приобретением сырья из-за неэффективного планирования.[4]

В развитии кризисного процесса выделяют стадии, т. е. ограниченные по времени этапы, на которых кризис характеризуется различной скоростью развития и различной степенью опасности для выживания предприятия. В экономиче-

ской литературе встречается несколько теорий развития кризиса, так как в зависимости от классифицирующего признака, положенного в основу, исследователями выделялись различные стадии кризисного процесса. Наиболее известны в этой области работы Мюллера [4]. Мюллер, используя классификацию стадий кризисного процесса по целям предприятия, находящимся под угрозой, идентифицировал стратегический кризис, кризис результата, кризис ликвидности и банкротство. С помощью этой теории можно проследить, какие изменения происходят с оборотными средствами организации.

**Предшествующая стадия:** потенциальный кризис. Кризис предприятия как процесс находит свое начало в фазе потенциального (т. е. только возможного, но еще нереального) кризиса предприятия. Как было определено выше, кризис можно трактовать как нехватку или недостаток какого-либо ресурса. Поскольку любая экономическая система, в том числе и отдельное предприятие, функционирует в условиях ограниченности ресурсов, то можно заключить, что любой хозяйствующий субъект находится в состоянии кризиса. В случае если нехватка ресурсов отрицательно не сказывается на функционировании экономической системы, можно говорить о стадии потенциального кризиса. На этой стадии с оборотным капиталом происходят структурные изменения в сторону неликвидов, возникают проблемы с дебиторской задолженностью, перебои с материальными запасами и реализацией продукции. Продолжительность производственно-финансового цикла увеличивается, возникает потребность в частичном финансировании.

#### **Первая стадия: стратегический кризис.**

О стратегическом кризисе речь идет тогда, когда потенциал развития предприятия (например, инновационный потенциал), который мог бы быть использован в течение продолжительного времени, существенно поврежден, исчерпан или нет возможности создать новый. Эта стадия характеризуется такими признаками, как снижение объемов НИОКР, увольнение ключевых работников, увеличение процента брака продукции и т.п. Причины стратегического кризиса различны: к примеру, это упущенное технологическое развитие или отставание от него, не адекватная изменяющимся требованиям рынка стратегия маркетинга. Стратегический кризис сам по себе не приводит к ухудшению финансово-экономических показателей предприятия, а создает предпосылки для их ухудшения в будущем, поэтому его достаточно сложно распознать.

В оборотном капитале возникает излишек, который используется не эффективно. В его составе – иммобилизованный капитал организации, функционирующий в форме излишней (своевременно не реализованной) продукции, сверхнормативной дебиторской задолженности, неликвидных материалов, незавершенного производства. Источником формирования «ущербных» оборотных средств являются средства кредиторов, которые при наличии определенных условий могут стать конкурсными кредиторами. На суммы данных активов, при анализе оборотных средств, необходимо обращать особое внимание. Данные оборотные средства имеют тенденцию к «маскировке», т.е. в отдельных случаях их принимают за необходимые активы. Далее происходит недофинансирование активов, недостаток которых в работе организации может сказаться не сразу и внешнее проявление не имеет выраженного характера. Качество продукции и выполнение договорных обязательств при этом не ухудшаются. К ним можно отнести средства на покрытие затрат по техническому обслуживанию и ремонту основных средств, выплаты отпускных работникам, проведение природоохранных мероприятий и др. Особенность невыполнения данных работ приводит в последующем к финансовым потерям и усугубляет ситуацию при начинающемся кризисе организации.[5]

#### **Вторая стадия: кризис результата.**

Кризис результата описывает состояние, при котором предприятие начинает терять прибыль и даже нести убытки, что ведет в дальнейшем к дефициту оборотных активов предприятия и снижению ликвидности. Причинами, вызывающими кризис результата, могут быть снижение объемов продаж, увеличение затрат, недостаточная эффективность оперативных мероприятий или менеджмента, который не в состоянии в достаточной мере использовать для повышения доходов потенциал развития предприятия. Снижение прибыли предприятия прослеживается в финансовой отчетности, поэтому кризис результата вполне очевиден и обычно его обнаружение не представляет проблем.

В оборотных средствах наблюдается снижение финансирования той группы активов, временное отсутствие или недостаток которой не является столь губительным для организации или общества, но приведет к финансовым потерям, к задержкам в поставках продукции или оказанию услуг. К таким относятся комплектующие, которые возможно установить после полной сборки изделия, упаковочные материалы и др. Растет доля незавершенного производства в оборотных средствах. Источники возможного покрытия – собственные средства (нераспределенная прибыль текущего года и прошлых лет, амортизационный фонд, другие фонды и резервы), устойчивые пассивы, а также задолженность кредиторам, не имеющим возможности внеочередного списания средств со счетов организации должника. Возможно применение краткосрочных кредитов банка.

#### **Третья стадия: кризис ликвидности.**

Дальнейшее развитие кризисного процесса приводит предприятие к следующей стадии — кризису ликвидности, который обнаруживается в росте задолженности, ухудшении показателей ликвидности, а также показателей финансовой устойчивости. На данном этапе из-за увеличения убытков предприятия, которые оно вынуждено гасить за счет собственных средств, предприятию грозит текущая неплатежеспособность (ситуация, при которой оно не в состоянии удовлетворять свои текущие обязательства). Тем не менее, такая неплатежеспособность может быть только временной и устраняемой различными мерами. Таким образом, кризис ликвидности означает временную, а не длительную хроническую неплатежеспособность предприятия.

В оборотных средствах возникают проблемы с финансированием самой необходимой группы активов. Их временное отсутствие приводит к неисправимым последствиям для организации, а в отдельных случаях и для общества. К этим активам относят в первую очередь денежные средства, энергию и основные материалы. Источники – собственные долго-

срочные средства организации (уставный капитал, резервный фонд, амортизационный фонд) или долгосрочные кредиты. Если организация не может гарантировать обеспечение финансирования оборотных средств этой группы, не зависимо от взаимоотношений с кредиторами, покупателями или другими субъектами, то наступает следующая стадия кризиса.

#### **Четвертая стадия: банкротство.**

Устойчивая неплатежеспособность предприятия является поводом для начала конкурсного производства и объявления предприятия банкротом, следовательно, банкротство является последней и критической стадией любого кризиса. Нужно отметить, что в некоторых случаях объявление предприятия банкротом не ведет к прекращению его деятельности, если в качестве процедуры конкурсного производства выбрана санация.

На этой стадии интенсивность реальных деструктивных воздействий и требования по преодолению кризиса возрастают до максимальных. Напротив, внутренний потенциал для преодоления кризиса фактически исчерпан. Целью организации в такой ситуации становится избежание банкротства. Это возможно только при реорганизации, структурного изменения и модернизации предприятия в целом.

В Республике Беларусь кризисы воспринимаются как нечто совершенно неожиданное, поэтому к ним оказываются не готовыми. Как выявлено, в рыночной экономике кризисы отдельных предприятий и организаций – каждодневное дело. Кризис предприятия представляет собой ограниченный во времени процесс. Он может быть управляемым или удерживаемым в определенных границах. Поэтому к кризисным явлениям следует относиться как к обычному естественному явлению, заранее и тщательно к ним готовиться. Тогда ущерб будет гораздо меньше, а выход из кризиса более эффективным, особенно при применении прогрессивных технологий анализа и прогнозирования.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. [www.kay.by](http://www.kay.by): По материалам сайта корпорации антикризисного управления.
2. Оздоровление предприятия: экономический анализ. / Кивачук В.С. - Мн.: Амаффея, 2002. - 384 с.
3. Основы финансового менеджмента. Т. 1-2/ Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 1999. - 592с
4. Антикризисный менеджмент: учебное пособие/ Быков А.А. Беляцкая Т.Н.- Мн.: Изд. Центр БГУ, 2003. – 256с
5. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях банкротства. / Кивачук В.С. БГТУ 2001. – 279с.

УДК 336.221.4

**Рыжко Е.В.**

## **НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ**

Налоги являются одним из инструментов макроэкономического регулирования, и они призваны обеспечивать финансовые интересы различных субъектов хозяйствования.

Если сравнивать темпы роста ВВП с темпами роста налогов и сборов, то в 1999 году на каждый процент прироста ВВП приходилось 2,6% прироста налоговых поступлений, в 2000 году этот показатель снизился до 1,7%, а в 2001 году – до 0,98%. Все это свидетельствует о снижении эффективно-

сти налоговой системы.

Налоговая нагрузка на предприятия, характеризующая степень налоговых изъятий из выручки, является важнейшей характеристикой налоговой системы на микроуровне. В среднем по республике реальная налоговая нагрузка на предприятия увеличивается, что приводит к ухудшению состояния реального сектора экономики, и как следствие – к снижению показателей эффективности деятельности предприятий ре-

**Рыжко Елена Владимировна**, ассистент каф. экономической теории Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.